

Sygn. akt VII AGa 146/18

WYROK

W IMIENIU RZECZYPOSPOLITEJ POLSKIEJ

Dnia 21 lutego 2018 r.

Sąd Apelacyjny w Warszawie VII Wydział Gospodarczy w składzie:

Przewodniczący: SSA Ewa Stefańska (spr.)

Sędziowie: SA Marcin Łochowski

SO del. Bernard Litwiniec

Protokolant: sekr. sądowy Karolina Kulibska – Janusz

po rozpoznaniu w dniu 21 lutego 2018 r. w Warszawie

na rozprawie sprawy z powództwa (...) sp. z o.o. z siedzibą w W.

przeciwko (...) sp. z o.o. z siedzibą w W.

o zapłatę

na skutek apelacji powoda

od wyroku Sądu Okręgowego w Warszawie

z dnia 7 czerwca 2016 r., sygn. akt XVI GC 416/15

I. oddala apelację;

II. zasądza od (...) sp. z o.o. z siedzibą w W. na rzecz (...) sp. z o.o. z siedzibą w W. kwotę 10.800 zł (dziesięć tysięcy osiemset złotych) tytułem zwrotu kosztów zastępstwa procesowego w postępowaniu apelacyjnym.

Sygn. akt VII AGa 146/18

UZASADNIENIE

Powód (...) spółka z o.o. z siedzibą w W. domagała się zasądzenia od pozwanego (...) spółki z o.o. z siedzibą w W. kwoty 413.070,87 zł wraz z odsetkami. Jako podstawę faktyczną roszczenia wskazała okoliczność, iż w ramach współpracy handlowej ze spółkami wchodzącymi w skład grupy M. (...), w tym z pozwanym, powód sprzedawał towary, które następnie były odsprzedawane w należących do tych spółek sklepach wielkopowierzchniowych. Umowy przewidywały pobieranie od powoda przez spółki z grupy M. (...) opłat dodatkowych, takich jak: premie (bonusy) kwartalne i za wzrost obrotu, opłaty z tytułu odpowiedzialności pozwanego za spełnienie przez odbiorców zobowiązań płatniczych wobec dostawcy (odpowiedzialność „del credere”), opłaty za usługi marketingowe okolicznościowe. Zdaniem powoda opłaty te nie stanowiły marży handlowej, lecz były pobierane za wejście na rynek. Jako podstawę prawną roszczenia powód wskazał art. 15 ust. 1 pkt 4 ustawy z dnia 16 kwietnia 1993 r. o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji (tekst jedn. Dz. U. z 2018 r., poz. 419, zwanej dalej „ustawą o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji” lub „u.z.n.k.”).

W dniu 31 marca 2015 r. Sąd Okręgowy w Warszawie wydał nakaz zapłaty w postępowaniu upominawczym, którym nakazał pozwanemu zapłacić na rzecz powoda dochodzoną pozwem kwotę.

Pozwany (...) spółki z o. o. z siedzibą w W. wniósł sprzeciw od nakazu zapłaty, domagając się oddalenia powództwa w całości. Podniósł zarzuty: braku legitymacji biernej pozwanego z uwagi na pobranie premii kwartalnych i za wzrost obrotu w imieniu i na rzecz poszczególnych marketów; przedawnienia roszczeń, wobec kwestionowania przerwania biegu przedawnienia wnioskiem o zawezwanie do próby ugodowej; istnienia umownej i faktycznej podstawy do pobierania wynagrodzenia za przyjęcie odpowiedzialności „del credere” i za wcześniejszą płatność; niewykazania, aby pozwany w sposób nieuczciwy i celowo utrudniał powodowi dostęp do rynku; ukształtowania premii i wynagrodzenia za wcześniejszą płatność jako rabatu, rzutującego na wielkość marży, a zatem nie podlegającego ocenie z punktu widzenia art. 15 ust. 1 pkt. 4 u.z.n.k.; negocjowania przez strony warunków umów; błędnego określenia terminu początkowego naliczania odsetek.

Wyrokiem z dnia 7 czerwca 2016 r. Sąd Okręgowy w Warszawie oddalił powództwo w całości.

Wyrok Sądu Okręgowego został wydany w oparciu o poniższe ustalenia faktyczne i rozważania prawne.

W dniu 2 stycznia 2009 r. (...) spółką z o.o. w W. (dostawca) zawarła z 51 spółkami (odbiorcy), w tym (...) spółką z o.o. w W., umowę handlową, której przedmiotem były warunki współpracy handlowej dotyczące całego asortymentu dostarczanego przez dostawcę do odbiorców. Umowa przewidywała dodatkowe świadczenia dostawcy na rzecz odbiorców, tj.:

- bonus kwartalny warunkowy w wysokości 9,75% zdefiniowanego w umowie obrotu (suma netto wszystkich faktur i faktur korygujących dostawcy zaksięgowanych przez odbiorcę w danym okresie rozliczeniowym), płatny pod warunkiem uzyskania lub przekroczenia w kwartale łącznego obrotu wszystkich odbiorców w wysokości 50.000 zł, po zakończeniu każdego kwartału, w ciągu 30 dni od daty wystawienia not obciążeniowych przez wszystkich odbiorców;
- rabat na otwarcie w wysokości 7%, obowiązujący przy powstaniu każdego kolejnego podmiotu (odbiorcy) utworzonego z udziałem (...) spółki z o.o., naliczany od całości zamówień złożonych przed otwarciem marketu (rozliczenie w fakturze dostawcy);
- bonus za wzrost obrotu w wysokości 1,5-2% od całego uzyskanego obrotu w przypadku przekroczenia określonego w umowie poziomu obrotu (750.000 zł -1.200.000 zł), rozliczany rocznie, płatny w ciągu 30 dni od daty wystawienia faktur VAT (not obciążeniowych) przez wszystkich odbiorców.

Płatność za dostarczony towar miała być dokonywana centralnie, przez (...) sp. z o.o. w imieniu i na rachunek odbiorców. Zobowiązanie odbiorcy mogło być uregulowane przez potrącenie z należnością, jaką posiadał wobec dostawcy inny odbiorca. Kompensata przez potrącenie miała być przeprowadzana przez (...) sp. z o.o. w imieniu odbiorców. Dokonanie kompensaty oznaczało jednocześnie dokonania przelewu wierzytelności, w wyniku którego odbiorca - przez przelew wierzytelności, którą następnie skompensowano przez potrącenie ze zobowiązaniem - stawał się wierzycielem dostawcy w miejsce dotychczasowego odbiorcy wierzyciela.

W dniu 4 stycznia 2010 r. (...) spółka z o. o. (dostawca) zawarła z 57 spółkami (odbiorcy), w tym (...) spółką z o. o., kolejną umowę handlową, której przedmiotem były warunki współpracy handlowej dotyczące produktów z działu (...) sprzedawanych przez dostawcę do odbiorców. Umowa przewidywała, że (...) spółka z o. o. odpowiada za spełnienie przez każdego z odbiorców umownych zobowiązań płatniczych wobec dostawcy z tytułu współpracy handlowej, przy czym odpowiedzialnością były objęte wyłącznie umowne zobowiązania płatnicze z tytułu dostaw produktów, wykonanych zgodnie z zamówieniem i bez wad, których wykonanie zostało potwierdzone przez danego odbiorcę. Z tytułu tak przyjętej odpowiedzialności (...) spółka z o. o. miała otrzymywać od dostawcy odrębne wynagrodzenie w wysokości 0,25% zapłaconych kwartalnie za dostawy produktów należności brutto.

(...) spółka z o. o. i spółki z grupy (...), w tym pozwany, zawierały także umowy marketingowe, które określały warunki i sposoby świadczenia przez odbiorców usług marketingowych i reklamowych na rzecz dostawcy. Ponadto w dniu 4 stycznia 2010 r. (...) spółka z o.o. zawarła ze spółkami wchodzącymi w skład grupy (...), w tym z powodem, porozumienie w sprawie premii pieniężnych, w którym uzgodniono, że obniżenie marży zysku z tytułu osiągnięcia

planowanego przez strony pułapu zakupów będzie następować w ustalonych okresach czasu, w formie wypłaty premii pieniężnych. W treści porozumienia strony przewidziały:

- premię kwartalną warunkową w wysokości 10% obrotu zrealizowanego przez odbiorców w danym kwartale kalendarzowym, pod warunkiem uzyskania lub przekroczenia przez wszystkich odbiorców poziomu obrotu produktami w wysokości 50.000 zł w danym kwartale kalendarzowym;

- premię za wzrost obrotu przyznawaną rocznie w wysokości ułamka procentowego obrotu zrealizowanego przez odbiorców w danym roku kalendarzowym, pod warunkiem uzyskania lub przekroczenia przez wszystkich odbiorców w danym roku kalendarzowym określonych poziomów obrotu (1,75% w przypadku obrotu w wysokości 750.000 zł, 1,50% w przypadku obrotu 1.000.000 zł oraz 1,75% w przypadku obrotu w wysokości 1.200.000 zł).

Ustalono, że noty obciążeniowe w imieniu wszystkich odbiorców będą mogły być wystawiane przez (...) spółkę z o.o., a premie będą przyznawane poszczególnym odbiorcom proporcjonalnie do poziomu obrotu zrealizowanego przez poszczególnych odbiorców. Zobowiązanie danego odbiorcy wobec dostawcy z dowolnego tytułu mogło zostać uregulowane poprzez potrącenie wierzytelności danego odbiorcy lub też wierzytelności innych odbiorców, z wierzytelnością przysługującą dostawcy wobec danego odbiorcy lub innych odbiorców.

Współpraca stron odbywała się na podstawie wzoru umowy przedstawionego przez (...) spółkę z o.o., który nie podlegał negocjacjom. W trakcie rozmów poprzedzających zawarcie kolejnych umów (...) spółka z o.o. nie uzyskała żadnych ustępstw w zakresie warunków dalszej współpracy. Kwartalny obrót ze wszystkimi spółkami grupy (...) wynosił około 670.000 zł, a obrót roczny około 2,5 mln zł. (...) spółka z o.o. nie nabywała żadnych towarów od powoda. O zamówieniach decydowały wyłącznie sklepy (spółki komandytowe). Wyrażenie zgody na warunki zaproponowane przez (...) spółkę z o.o. stanowiło warunek kontynuowania współpracy. Spółki tej grupy kupowały towar w ilości stanowiącej około 90% całej sprzedaży (...) spółki z o.o., a wszystkie obciążenia ze strony grupy (...) w latach 2010-2011 mogły stanowić około 30% obrotów rocznie. Począwszy od 2011 r. tylko (...) spółka z o.o. obciążała dostawcę premiami kwartalnymi i rocznymi za wzrost obrotu, naliczanymi od sprzedaży do wszystkich spółek. Do 2010 r. każda ze spółek komandytowych prowadzących sklepy wystawiała powodowi odrębnie noty obciążeniowe na tego rodzaju opłaty. Na podstawie umowy zawartej przez strony w drodze korespondencji elektronicznej (...) spółka z o.o. zobowiązała się zapłacić pozwanemu wynagrodzenie za uzyskanie wcześniejszej płatności części ceny dostarczonego towaru.

Rozliczenie wzajemnych należności stron polegało na tym, że (...) spółka z o.o. pomniejszała o wartość należności wskazanych w notach obciążeniowych i fakturach należności (...) spółki z o.o. z tytułu ceny dostarczanych towarów oraz wypłacała sprzedającemu różnicę pomiędzy tym kwotami. W ten sposób w okresie od 30 czerwca 2009 r. do 31 maja 2012 r. pozwany pobrał od powoda kwotę 413.070,87 zł. Pobrane premie zostały przekazane spółkom prowadzącym poszczególne sklepy, proporcjonalnie do wielkości ich obrotów z powodem w okresie, za który pobrano premię, na podstawie wystawianych pozwanemu przez te spółki not. (...) spółkę z o.o. łączą z poszczególnymi spółkami z tej grupy umowy obejmujące odpłatne świadczenie różnego rodzaju usług (m.in. księgowych, organizacyjnych i reklamowych).

W dniu 27 kwietnia 2012 r. (...) spółka z o.o. złożyła w Sądzie Rejonowym dla m.st. Warszawy w Warszawie wniosek o zawiązanie do próby ugodowej, obejmujący m.in. roszczenie o zwrot kwoty 354.935,19 zł jako należności pobranych przez (...) spółkę z o.o. w związku z popełnieniem przez nią czynu nieuczciwej konkurencji polegającego na pobieraniu innych niż marża handlowa opłat za przyjęcie towaru do sprzedaży. Pismem z dnia 5 października 2012 r. wniosek ten został rozszerzony do łącznej kwoty 413.070,87 zł. Tym samym postępowanie pojednawcze dotyczyło wszystkich roszczeń objętych niniejszym postępowaniem. W trakcie posiedzenia pojednawczego w dniu 29 października 2012 r. strony nie doszły do porozumienia (sygn. akt XV GCo 413/12).

Stan faktyczny sprawy został ustalony przez Sąd Okręgowy na podstawie dowodów z dokumentów i zeznań świadków: A. M., M. L., W. O. i J. A..

Zdaniem Sądu pierwszej instancji powództwo nie zasługiwało na uwzględnienie.

W przedmiotowej sprawie powód domagał się zapłaty, opierając swoje roszczenie na twierdzeniu, że pozwany - pobierając opłaty objęte notami obciążeniowymi i fakturami - dopuścił się czynów nieuczciwej konkurencji, o których mowa w art. 15 ust. 1 pkt 4 ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji. Zgodnie z powołanym przepisem, czynem nieuczciwej konkurencji jest utrudnianie innym przedsiębiorcom dostępu do rynku poprzez pobieranie innych niż marża handlowa opłat za przyjęcie towaru do sprzedaży. Sąd pierwszej instancji wyjaśnił, że regulacja ta została wprowadzona w związku z praktyką pobierania przez sklepy wielkopowierzchniowe od dostawców szczególnych opłat, w tym zwłaszcza za samo wejście do sieci, za reklamę i promocję towarów, za miejsce ekspozycji towarów oraz za wprowadzenie towaru do sieci informatycznej. Celem tego przepisu jest wyeliminowanie sytuacji, w której zawarcie umowy sprzedaży zależy od dodatkowego świadczenia pieniężnego po stronie sprzedawcy. Nie oznacza to, że pomiędzy sprzedawcą a kupującym niedopuszczalne jest nawiązywanie relacji umownych, w których po stronie sprzedawcy istnieje obowiązek świadczenia pieniężnego, jednakże pod warunkiem, że ekwiwalentem tego świadczenia jest świadczenie kupującego, inne niż sprzedaż towaru zakupionego od sprzedawcy. Przedsiębiorca nabywający towar do dalszej odsprzedaży musi spełniać na rzecz zbywcy świadczenia niezwiązane z realizacją własnego interesu dotyczącego przedmiotu umowy i niezwiązane ze standardową sprzedażą towarów finalnym odbiorcom (np. na życzenie dostawcy umieszcza w sklepie reklamy o treści przez niego określonej lub z nim uzgodnionej, albo dokonuje szczególnej akcji promocyjnej).

Sąd Okręgowy wskazał, że zgodnie z utrwalonym orzecznictwem „przyjęcie towaru do sprzedaży” w rozumieniu art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. oznacza zakup towaru celem jego dalszej odsprzedaży w placówkach kupującego. Pozwany nie dopuścił się więc zarzucanego mu czynu nieuczciwej konkurencji. Przesłanką uznania zachowania pozwanego za czyn opisany w art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. było uzależnienie przyjęcia towaru do sprzedaży od uiszczenia zakazanych opłat. Tymczasem w niniejszej sprawie było niesporne, że pozwany nie dokonywał zakupów od powoda. Zamówienia składane były wyłącznie przez spółki komandytowe prowadzące poszczególne sklepy, wymienione w umowach o handlowych i porozumieniu o premiach pieniężnych. Nie można zatem uznać, że pobierając opłaty objęte pozwem (...) spółka z o.o. uzależniała od ich zapłaty dokonywanie zakupów od powoda. Brak również podstaw do ustalenia, że negocjując i zawierając umowy centralne (handlową, marketingową i porozumienie dotyczące premii pieniężnych) pozwany uzależniał zamówienia od spornych opłat. Ostatecznie bowiem pozwany nie miał wpływu na zamówienia towaru przez sklepy, które jako odrębne podmioty (spółki komandytowe) samodzielnie decydowały o składaniu zamówień u dostawców i ich wielkości. Podpisanie umowy centralnej jedynie umożliwiło podjęcie współpracy.

Zdaniem Sądu pierwszej instancji, niezaprzeczalnie to umowy negocjowane przez pozwanego przewidywały sporne premie kwartalne i za wzrost obrotu, a bez ich zawarcia współpraca z całą grupą (...) nie była możliwa. Niemniej jednak prowadząc negocjacje odnośnie ukształtowania warunków sprzedaży oraz pobierania premii, pozwany występował w imieniu i na rzecz wymienionych w umowie spółek komandytowych, a zatem to te spółki (a nie pozwany) mogły uzależnić złożenie zamówień u powoda („przyjęcie do sprzedaży”) od uiszczenia zakazanych opłat. Jednocześnie, na podstawie pkt 2.2 porozumienia o premiach pieniężnych, pozwany został upoważniony przez wszystkie strony umowy (w tym powoda) do pobierania opłat w imieniu i na rzecz wszystkich spółek grupy (...). Powołany zapis przewidywał, że pobrana w ten sposób premia będzie przyznawana poszczególnym odbiorcom (sklepom) proporcjonalnie do zrealizowanych przez nie obrotów. Począwszy od 2011 r. pozwany zaczął wystawiać jedną notę na premie od wszystkich odbiorców należne za dany okres, które następnie rozdzielał, proporcjonalnie do obrotów, na spółki prowadzące poszczególne sklepy. Tym samym pozwany nie pobrał spornych opłat na swoją rzecz, lecz działając jako przedstawiciel spółek komandytowych prowadzących poszczególne sklepy. Upoważnienie do wystawienia not obciążeniowych w imieniu i na rzecz tych spółek wynikało z pkt 2.2 porozumienia o premiach pieniężnych (art. art. 95 i 96 k.c.).

Według Sądu pierwszej instancji, twierdzenia powoda, że nie miał wiedzy w tym zakresie, pozostają w sprzeczności z treścią umowy oraz z zeznaniami świadka M. L., członka zarządu powodowej spółki w latach 2010-2012. Nie można też uznać, że powód nie miał możliwości samodzielnego ustalenia wysokości kwot pobranych tytułem premii kwartalnej i za wzrost obrotu przez poszczególne spółki komandytowe, skoro był w stanie określić wielkość obrotów z każdym

sklepem oraz dysponował wiedzą odnośnie procentowej wysokości opłat. Oznacza to, że powód mógł ustalić wysokość roszczeń z tytułu pobranych premii należnych od każdej spółki komandytowej, która faktycznie je uzyskała i skierować przeciwko nim swoje żądania.

Sąd Okręgowy nie znalazł także podstaw do zakwalifikowania jako czynu nieuczciwej konkurencji opisanego w art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. należności pobranych przez pozwanego tytułem wynagrodzenia za wcześniejszą płatność i z tytułu odpowiedzialności „del credere”, w obu przypadkach istniała bowiem umowna podstawa do ich pobrania. Usługa odpowiedzialności „del credere” była świadczona na podstawie pkt. 2.3 umowy handlowej z dnia 4 stycznia 2010 r. Za przyjęcie przez pozwanego odpowiedzialności za zapłatę przez wszystkich odbiorców należne było wynagrodzenie w wysokości 0,25% zapłaconych kwartalnie należności brutto. Natomiast w przypadku premii za wcześniejszą płatność, zobowiązanie do jej zapłaty wynikało z umowy zawartej w maju 2009 r., potwierdzonej korespondencją elektroniczną. Fakt narzucenia tych opłat nie stanowił wystarczającej podstawy do ustalenia, że zostały spełnione przesłanki zarzucanego czynu nieuczciwej konkurencji. Należało bowiem wykazać braku ekwiwalentności świadczenia pozwanego w stosunku do wysokości pobranych wynagrodzeń. Tymczasem ustalenie, że wzajemne świadczenia stron były nieekwiwalentne, wymagało wykazania, iż brak było realnej obawy o płatność ze strony odbiorców, co skutkowałoby stwierdzeniem braku świadczenia wzajemnego ze strony pozwanego. Brak ekwiwalentności zaistniałby także wówczas, gdyby powód wykazał rażące zawyżenie wysokości pobranego z tego tytułu wynagrodzenia. Jednak żadna z powyższych okoliczności nie została przez powoda udowodniona. Natomiast ustalenie wynagrodzenia adekwatnego do wartości usługi odpowiedzialności „del credere” i premii za wcześniejszą płatność wymagało wiadomości specjalnych, zaś powód nie wykazał w tym zakresie inicjatywy dowodowej.

Zdaniem Sądu pierwszej instancji, powód nie wykazał także okoliczności mogących wskazywać na zaistnienie przesłanek czynu nieuczciwej konkurencji zdefiniowanego w art. 3 u.z.n.k. Przepis ten stanowi, że czynem nieuczciwej konkurencji jest działanie sprzeczne z prawem lub dobrymi obyczajami, jeżeli zagraża lub narusza interes innego przedsiębiorcy lub klienta. W stosunkach gospodarczych nie jest bowiem odosobniona sytuacja, gdy jedna ze stron dyktuje warunki współpracy kontrahentowi (np. korzystając ze wzorców umownych), co automatycznie nie przesądza o naruszeniu dobrych obyczajów. Konieczne jest jednocześnie dokonanie oceny całokształtu powstałego w ten sposób stosunku zobowiązaniowego, tj. stwierdzenie, że narzucenie to wiąże się ze znaczącą nierównowagą uprawnień i zobowiązań stron, na niekorzyść podmiotu słabszego. W przedmiotowej sprawie Sąd Okręgowy nie znalazł podstaw do uznania, że pobieranie premii w imieniu i na rzecz innych podmiotów, a także na własną rzecz opłat związanych z wcześniejszą płatnością i przyjętą odpowiedzialnością „del credere”, narusza dobre obyczaje. Ponadto za niezasadny uznał Sąd pierwszej instancji zarzut przedawnienia roszczenia.

Od wyroku Sądu Okręgowego w Warszawie apelację wniosła (...) spółka z o.o. z siedzibą w W..

Apelacją powód zaskarżył wyrok w części, tj. w zakresie oddalenia powództwa co do kwoty 385.715,68 zł z odsetkami (obejmującej pobrane przez pozwanego opłaty z tytułu premii kwartalnych warunkowych i premii za wzrost obrotu), wnosząc o jego zmianę w zaskarżonej części poprzez uwzględnienie powództwa w zakresie kwoty 385.715,68 zł z odsetkami, ewentualnie uchylenie zaskarżonego wyroku i przekazanie sprawy Sądowi pierwszej instancji do ponownego rozpoznania. Wyrokowi Sądu Okręgowego zarzucił naruszenie:

1) naruszenie przepisów postępowania, mające wpływ na wynik sprawy, tj. art. 233 § 1 k.p.c. poprzez dokonanie oceny dowodów zgromadzonych w sprawie niezgodnie z ich treścią oraz sprzecznie z zasadami logiki i doświadczenia życiowego, prowadzące do błędnych ustaleń, że powód nie był biernie legitymowany w niniejszej sprawie oraz że pobieranie przez pozwanego od powoda opłat z tytułu premii kwartalnych warunkowych i premii za wzrost obrotu nie stanowiło czynu nieuczciwej konkurencji w rozumieniu przepisów ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji;

2) naruszenie przepisów postępowania, mające wpływ na wynik sprawy, tj. art. 229 w związku z art. 232 k.p.c. polegające na błędnym przyjęciu, że powód nie wykazał, iż w sprawie zaistniały przesłanki pozwalające na zakwalifikowanie działań pozwanego jako czynów nieuczciwej konkurencji w rozumieniu ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji;

3) naruszenie przepisów prawa materialnego, tj.:

a) art. 15 ust. 1 pkt 4 ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji poprzez dokonanie jego błędnej wykładni i uznanie, że jedną z przesłanek pozwalających na zastosowania tego przepisu jest przyjmowanie przez podmiot pobierający wskazane w tym przepisie opłaty towaru do sprzedaży, tj. prowadzenie działalności handlowej (sklepu);

b) art. 3 ust. 1 ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji poprzez jego niezastosowanie w niniejszej sprawie z uwagi na uznanie braku wykazania przez powoda, na czym polegała sprzeczność działań pozwanego z dobrymi obyczajami;

c) art. 95 i art. 96 k.c. poprzez ich zastosowanie i uznanie, że pozwany pobierając od powoda opłaty typu premie i bonusy działał w imieniu i na rzecz spółek kapitałowych prowadzących sklepy.

Pozwany (...) spółki z o. o. z siedzibą w W. wnosił o oddalenie apelacji i zasądzenie na jego rzecz kosztów postępowania apelacyjnego.

Sąd Apelacyjny zważył:

Apelacja nie zasługuje na uwzględnienie.

Sąd Okręgowy prawidłowo ustalił stan faktyczny sprawy i Sąd Apelacyjny przyjmuje te ustalenia za własne. Także dokonana przez Sąd pierwszej instancji ocena prawna żądania powoda jest trafna.

Na obecnym etapie postępowania analizie podlegają wyłącznie roszczenia powoda związane z uiszczeniem premii kwartalnych i za wzrost obrotu, albowiem wyrok Sądu Okręgowego oddalający powództwo o zapłatę kwot uiszczonych tytułem wynagrodzenia za wcześniejszą płatność i z tytułu odpowiedzialności „del credere”, nie został zaskarżony i uprawomocnił się.

Nietrafny jest podniesiony w apelacji zarzut naruszenia art. 233 § 1 k.p.c. poprzez dokonanie oceny dowodów zgromadzonych w sprawie niezgodnie z ich treścią oraz sprzecznie z zasadami logiki i doświadczenia życiowego. W przedmiotowej sprawie stan faktyczny został ustalony przez Sąd Okręgowy prawidłowo, zgodnie z zasadą swobodnej oceny dowodów, która wymaga, aby sąd oceniał materiał dowodowy w sposób logiczny, spójny i zgodny z zasadami doświadczenia życiowego. Należy podzielić utrwalony w orzecznictwie pogląd, że do naruszenia przepisu art. 233 § 1 k.p.c. mogłoby dojść tylko wówczas, gdyby skarżący wykazał uchybienie podstawowym regułom służącym ocenie wiarygodności i mocy poszczególnych dowodów, tj. regułom logicznego myślenia, zasadzie doświadczenia życiowego i właściwego kojarzenia faktów (por. uzasadnienie wyroku Sądu Najwyższego z dnia 16 maja 2005 r., sygn. akt III CK 314/05, Lex nr 172176). Tylko w przypadku, gdy brak jest logiki w wiązaniu wniosków z zebranymi dowodami lub gdy wnioskowanie sądu wykracza poza schematy logiki formalnej albo wbrew zasadom doświadczenia życiowego nie uwzględnia jednoznacznych praktycznych związków przyczynowo - skutkowych, przeprowadzona przez sąd ocena dowodów może być skutecznie podważona (por. uzasadnienie wyroku Sądu Apelacyjnego w Poznaniu z dnia 27 lutego 2007 r., sygn. akt I ACa 1053/06, Lex nr 298433).

Skuteczne postawienie zarzutu naruszenia przepisu art. 233 § 1 k.p.c. wymaga wykazania, że sąd uchybił zasadom logicznego rozumowania lub doświadczenia życiowego, to bowiem może być jedynie przeciwstawione uprawnieniu sądu do dokonywania swobodnej oceny dowodów. Nie jest natomiast wystarczające przekonanie o innej niż przyjął sąd wadze (doniosłości) poszczególnych dowodów i ich odmiennej ocenie, niż ocena sądu (por. uzasadnienie wyroku Sądu Apelacyjnego w Poznaniu z dnia 27 kwietnia 2006 r., sygn. akt I ACa 1303/05, Lex nr 214251). Tymczasem powód w apelacji ograniczył się do polemiki z ocenami Sądu pierwszej instancji, nie stawiając im przekonujących zarzutów, mogących stać się podstawą uznania rozumowania Sądu Okręgowego za nielogiczne bądź niezgodne z zasadami doświadczenia życiowego, a przez to wadliwe.

Zdaniem Sądu Apelacyjnego, Sąd pierwszej instancji prawidłowo ocenił dowody w postaci dokumentów, z których jednoznacznie wynika, że pozwany pobierał opłaty tytułem premii kwartalnych i za wzrost obrotu w imieniu i na rzecz

odbiorców, a więc wchodzących w skład grupy spółek komandytowych, będących odrębnymi podmiotami. Na ocenę tę nie wpływa twierdzenie powoda, że nie otrzymywał od pozwanego informacji o saldzie rozliczeń odbiorców z dostawcą, lecz wystawione przez pozwanego specyfikacje płatności, z których wynika, że to on był ich odbiorcą. W ocenie Sądu odwoławczego kwestie techniczne związane z dokumentowaniem przepływów pieniężnych nie mają decydującego znaczenia, w sytuacji, gdy strony realizowały postanowienie zawarte w porozumieniu, a zarazem niesporne jest, że pobrane opłaty powód przekazywał poszczególnym odbiorcom, nie zatrzymując ich dla siebie. Brak jest również podstaw do przyjęcia, aby sposób wykonywania umowy skutkował „scedowaniem” wierzytelności z tytułu premii pieniężnych przez odbiorców na rzecz pozwanego.

Nie ma również racji skarżący twierdząc w apelacji, że rozliczenia między spółkami miały jedynie wewnętrzny charakter, zaś powód nie dysponował wiedzą i dokumentami uprawniającymi go do wystąpienia z powództwem przeciwko poszczególnym spółkom. Sąd pierwszej instancji trafnie bowiem uznał, że twierdzenia te pozostają w sprzeczności z treścią umowy oraz z zeznaniami świadka M. L., członka zarządu powodowej spółki w latach 2010-2012. Powód miał możliwość ustalenia wysokości kwot pobranych tytułem premii kwartalnej i za wzrost obrotu przez poszczególne spółki komandytowe, skoro był w stanie określić wielkość obrotów z każdym sklepem oraz dysponował wiedzą odnośnie procentowej wysokości opłat. Oznacza to, że powód mógł ustalić wysokość roszeń z tytułu pobranych premii należnych od każdej spółki komandytovej, która faktycznie je uzyskała i skierować przeciwko nim swoje żądania. Przy tym, niewskazanie w notach obciążeniowych spółek, na rzecz których pozwany przekazywał pobrane opłaty, nie stanowiła przeszkody, skoro okoliczność ta wynikała ze specyfikacji. W konsekwencji nietrafne są zarzuty naruszenia art. 95 i art. 96 k.c. poprzez ich zastosowanie i uznanie, że pozwany pobierając od powoda opłaty typu premie i bonusy działał w imieniu i na rzecz spółek kapitałowych prowadzących sklepy, a także art. 229 w związku z art. 232 k.p.c. poprzez błędne przyjęcie, że powód nie wykazał, iż w sprawie zaistniały przesłanki pozwalające na zakwalifikowanie działań pozwanego jako czynów nieuczciwej konkurencji.

Nietrafny jest także zarzut naruszenia art. 15 ust. 1 pkt 4 ustawy z dnia 16 kwietnia 1993 r. o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji (tekst jedn. Dz. U. z 2018 r., poz. 419, zwanej dalej „ustawą o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji” lub „u.z.n.k.”) poprzez dokonanie jego błędnej wykładni. W ocenie Sądu Apelacyjnego powód nie udowodnił, aby pozwany dopuścił się czynu opisanego w art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. Zgodnie z powołanym przepisem, czynem nieuczciwej konkurencji jest utrudnianie innym przedsiębiorcom dostępu do rynku poprzez pobieranie innych niż marża handlowa opłat za przyjęcie towaru do sprzedaży. Sąd Okręgowy dokonał prawidłowej wykładni tego przepisu wskazując, że pojęcie „przyjęcie towaru do sprzedaży” w rozumieniu art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. oznacza zakup towaru celem jego dalszej odsprzedaży w placówkach kupującego. Dlatego przesłanki tej nie wyczerpuje zachowanie pozwanego, który: nie dokonywał zakupów od powoda; nie miał wpływu na zamówienia towaru przez sklepy, które jako odrębne podmioty (spółki komandytovej) samodzielnie decydowały o składaniu zamówień u dostawców i ich wielkości; nie pobrał spornych opłat na swoją rzecz, lecz działając jako przedstawiciel spółek komandytowych prowadzących poszczególne sklepy.

W piśmiennictwie wskazuje się, że przepis art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. ma zastosowanie jedynie w relacjach pomiędzy przedsiębiorcami, w których nabywca towaru uzależnia jego przyjęcie do dalszej sprzedaży od przedsiębiorcy będącego jego zbywcą od wniesienia określonego rodzaju opłat dodatkowych, innych niż marża handlowa. Pomiedzy stronami sporu musi istnieć relacja dostawca - sprzedawca. Pobieranie „opłat półkowych” może mieć zatem miejsce jedynie wzdłuż łańcucha odsprzedażowego (downstream market). Wynika to wprost z brzmienia, ale i funkcji przepisu, który obowiązuje w relacjach wertykalnych w związku z „przyjęciem towaru do sprzedaży”. Aby można było zastosować art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k., musi nastąpić zmiana właściciela towaru, polegająca na tym, że jego producent lub dystrybutor przenosi jego własność na dalszego odsprzedawcę. Odsprzedawca taki nie musi prowadzić sprzedaży do użytkowników końcowych, w tym do konsumentów. Wystarczy, że wprowadza produkt do dalszego obrotu, jako jego nowy właściciel (por. M. Sieradzka, M. Mioduszewski, J. Sroczyński, Art. 15. w: Ustawa o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji. Komentarz, Wolters Kluwer, 2016/el.). Z przyczyn wskazanych powyżej, pozwany tych warunków nie spełnia, skoro nie przyjmował towarów do dalszej odsprzedaży.

Natomiast samo negocjowanie i bycie stroną umów o współpracy, które przewidywały pobieranie opłat od dostawcy, lecz w imieniu i na rzecz innych spółek (odbiorców), nie jest wystarczające do przyjęcia, że pozwany dopuścił się czynu określonego w art. 3 ust. 1 ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji. Nie ma racji skarżący zarzucając Sądowi Okręgowemu wadliwe uznanie braku wykazania przez powoda, na czym polegała sprzeczność działań pozwanego z dobrymi obyczajami. Podnoszona w apelacji argumentacja, sprowadzająca się do: uzależnienia współpracy od pobierania opłat; braku możliwości negocjowania kwestii pobierania opłat; zastrzeżenia niskiego poziomu obrotu wymaganego do naliczenia opłat - mogłaby być istotna, gdyby powoda i pozwanego łączyły relacje dostawca-odbiorca. Jednakże w przedmiotowej sprawie pozwany nie jest odbiorcą przyjmującym towary do sprzedaży, o którym mowa w art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. Zaś wywiedzenie jego odpowiedzialności z art. 3 ust. 1 u.z.n.k. wymagałoby odwołania się przez powoda do innej argumentacji, nawiązującej do przesłanek wymienionych w tym przepisie, czego skarżący zaniechał. Pomimo to, Sąd pierwszej instancji dokonał wnikliwej analizy działania pozwanego w świetle art. 3 ust. 1 u.z.n.k., zaś Sąd Apelacyjny podziela te wywody.

Podstawą orzeczenia Sądu Apelacyjnego był art. 385 k.p.c. O kosztach postępowania odwoławczego orzeczono na podstawie art. 98 § 1 i 3 w związku z art. 108 § 1 k.p.c.